



PROGRAM PENINGKATAN KETERAMPILAN NEGOSIASI DAN PENJUALAN UNTUK PELAKU USAHA KECIL

Antonius Ary Setyawan

Sekolah Tinggi Ilmu Komputer Yos Sudarso

Endy Gunawan Marsasi

Universitas Islam Indonesia

Yenni Kurnia Gusti

STIE Widya Wiwaha

M. Joni

IAI SMQ Bangko

Ansri Jayanti

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Makassar Maju

DOI: <https://doi.org/10.31004/cdj.v6i1.38195>

Keywords: Keterampilan Negosiasi, Keterampilan Penjualan, Usaha Kecil, UMKM, Program Pelatihan.

Abstract

Program peningkatan keterampilan negosiasi dan penjualan untuk pelaku usaha kecil merupakan salah satu inisiatif yang penting dalam meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Kemampuan negosiasi yang baik dapat membantu pelaku usaha dalam memperoleh kesepakatan yang lebih menguntungkan, baik dalam hubungan dengan pemasok maupun konsumen. Di sisi lain, keterampilan penjualan yang efektif sangat penting dalam meningkatkan volume penjualan dan memperluas pangsa pasar. Penelitian ini menggunakan metode literature review untuk menganalisis berbagai program pelatihan yang telah diterapkan di berbagai negara dan sektor. Hasil dari kajian ini menunjukkan bahwa program yang berfokus pada pengembangan keterampilan komunikasi, pemahaman pasar, dan teknik negosiasi yang efektif dapat membantu pelaku usaha kecil untuk meningkatkan kualitas transaksi bisnis mereka. Program pelatihan yang dilengkapi dengan simulasi dan studi kasus juga terbukti lebih efektif dalam meningkatkan pemahaman praktis dan keterampilan peserta. Oleh karena itu, penerapan program ini sangat penting dalam mendukung pertumbuhan UMKM di Indonesia, khususnya dalam memperkuat kapasitas pelaku usaha kecil untuk bersaing di pasar yang semakin kompetitif.

References